sirius
S námi je život bohatší

Tak jako ukazuje SIRIUS jasný směr na obloze, tak i my určujeme směr vašim financím. Jsme vaším průvodcem finančním vesmírem.

O SIRIUS FINANCE

SIRIUS FINANCE vytvářejí a formují lidé, kteří se financím věnují řadu let. Cí hodnoty silné jako gravitace a zakládají si na profesionalitě a individuálním přístupu.

„U nás v SIRIU věříme, že fungující a úspěšná spolupráce musí být postavena na hodnotách. Jednou z těch našich hlavních je mezilidský vztah. Lidé s námi často řeší věci, které mohou jen těžko řešit s někým jiným. Taková důvěra nás zavazuje. Každý příběh člověka, jemuž jsme mohli pomoci, je pro nás tím nejcennějším."

Jak se zrodila hvězda...

SIRIUS FINANCE má ve svém logu dvojhvězdu Sirius v harmonické kompozici. Kruh jako tvar nemá začátek ani konec. Je přesný, dokonalý, harmonický. Reprezentuje nekonečno, je abstraktní, a přesto působí jako něco, co dobře známe. Kruh chrání, kruh specifikuje, co je uvnitř a co venku. Kruh symbolizuje komunitu, rodinu a rovnoprávnost.

V našem pojetí silnější kruh ochraňuje menší, slabší. Společnost SIRIUS FINANCE si jako vyspělý subjekt finančního trhu klade za cíl chránit a vzdělávat své klienty. Jste-li v našem kruhu, jste pod naší ochranou. Zároveň mají obě hvězdy stejnou hmotnost, a jsou si tedy rovny. I my ctíme rovnocenné partnerství s našimi klienty.

SIRIUS FINANCE v číslech

Ve správě investice v hodnotě přesahující
1,2 miliardy korun

Zprostředkované úvěry přes
6,7 miliardy korun

Průměrný měsíční výkon poradců =
580 produkčních jednotek
(60.000 Kč - 80.000 Kč)

14 000+
stálých klientů

Celkový objem pojistného
156 milionů korun

Data k 1. 1. 2023

Vedení firmy

Společně budujeme moderní službu finančního poradenství
#MYjsmeSIRIUS

Michal Oppl
leader poradenské sítě

Vladislava Cisarzová
generální ředitelka a předsedkyně představenstva

Vít Mikolášek
zástupce generálního ředitele, místopředseda představenstva

Karel Maroušek
ředitel pro strategii

TOP Management firmy

Řádní členové ředitelské rady pro rok 2023

Dušan Mátl
Business Partner

Zbyněk Mátl
Business Partner

Pavel Herman
Partner

Tomáš Bubeník
Partner

Václav Svatoš
Director

Rostislav Hoffman
Director

Roman Konrád
Director

Martin Felix
Director

HODNOTY A STANDARDY FIRMY

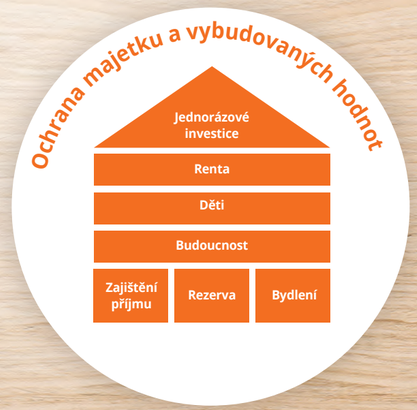
1. **Kvalita je na prvním místě, v první řadě je služba pro klienta.** Neexistuje jiná možnost, než mít kvalitu služeb na žebříčku priorit úplně nejvýše.

2. **Lidé, kteří tvoří firmu, ji ve stejném poměru také vlastní.** Bezkonkurenční akciový program firmy. Stojíme si za tím, že ti, kteří pomáhají firmu budovat a rozvíjet, ji mají právo také vlastnit.

3. **Vlastní byznys nemusí být mýtus.** Svůj byznys máte možnost ovlivnit. Nejvyšší zástupci poradenské sítě ovlivňují a rozhodují o zásadních dokumentech a nastavení firmy díky Radě ředitelů.

4. **Cílem k zajištění kvality je Manufaktura.** Unikátní styl práce označovaný jako Manufaktura spočívá v týmovosti a odbornosti.

5. **Morálka a etika jsou nadevše.** Etická komise dohlíží na jakékoliv přestupky vůči klientovi, vůči kolegům, vůči dobrým mravům.



KOMPLEXNÍ FINANČNÍ PLÁNOVÁNÍ

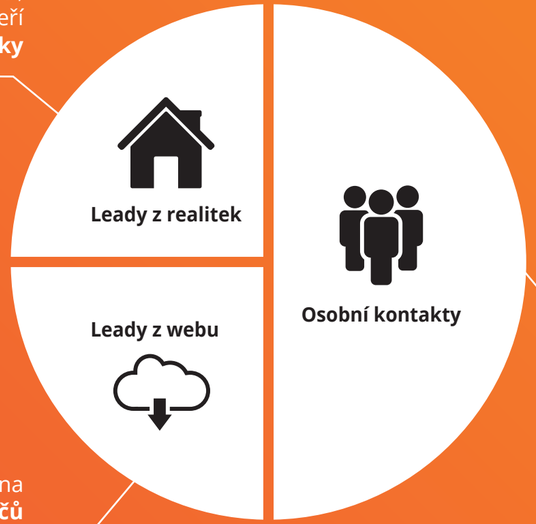
Jsme pro naše klienty finanční partneři, se kterými spolupracujeme dlouhodobě

- Nejsme prodejci produktů
- Zakládáme si na tom, že klientovi pomůžeme vytvořit komplexní finanční plán
- Dlouhodobá spolupráce je pro nás základem kvalitní práce
- Naším cílem je pomoci klientovi splnit si jeho cíle a přání a nasměrovat ho k finanční svobodě

KLIENTSKÝ KMEN

Jak získat klienty a vybudovat klientský kmen

Kontakty nejen na klienty, kteří chtějí **kupovat nemovitosti**, ale na všechny, kteří **chodí na prohlídky**



Využití **osobního potenciálu** a doporučení včetně referencí od našich **spokojených klientů**

Získání kontaktů na klienty ze **srovnávačů a on-line webů** na investice či pojištění

MANUFAKTURA

Moderní cesta k profesionalitě a kvalitě

Klient

Cíle, přání, potřeby

- Bydlení
- Ochrana příjmů
- Budování rezerv
- Ochrana majetku
- Příprava na stáří
- Budoucnost dětí

Poradce

Hypoteční specialista
Lucie Drásalová

Specialista na neživotní pojištění
Jakub Mazal

Specialista životního pojištění
Jiří Runczik

Investiční specialista
Vojtěch Mejzlík

Specialisté

- Tvoří finanční plány
- Dělají analýzy a srovnání

Obchodníci

- Navazují vztahy
- Získávají si důvěru klientů
- Získavají klienty na spolupráci
- Dlouhodobá spolupráce
- Vysvětlují užitek finančního poradenství

PROFESIONÁLNÍ PORADENSTVÍ

Bez skvělého IT to dnes už ani nejde

- Finanční analýza a finanční plán kompletně elektronicky pro poradce i klienta
- Časové osy u jednotlivých produktů vedou poradce celým procesem profesionálního poradenství
- Klienti oceňují i tzv. „ikea efekt“ - aktivní zapojení klienta do utváření svého finančního plánu

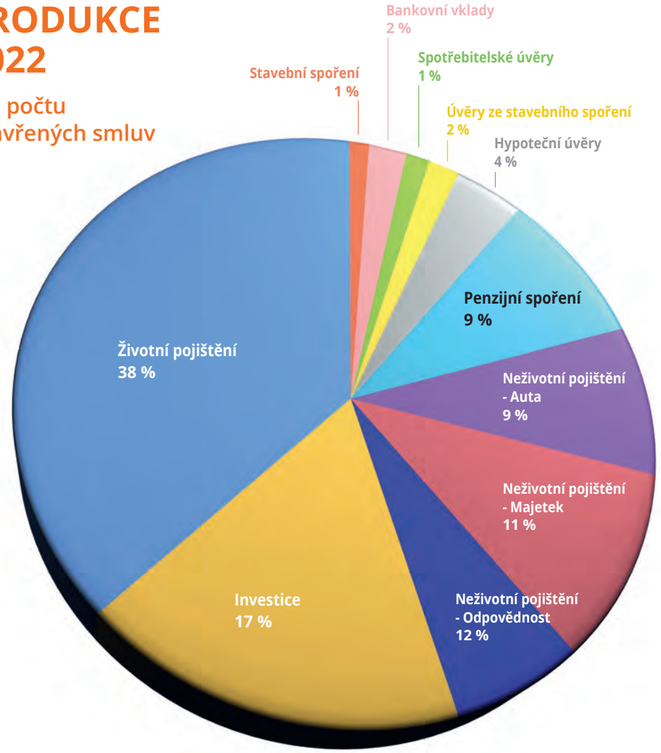
KVALITNÍ ANALÝZY A SROVNÁNÍ

Detailní analýzy a aktuální informace z trhu jsou v poradenství základem

- Naši poradci mohou využívat srovnávač a sjednávač neživotního pojištění
- Ve spolupráci se LeadX Group řešíme i hypotéky. Naši poradci můžou využít srovnání aktuálních úrokových sazeb, nákladů i potřebné bonity u jednotlivých bank
- Nezbytnou součástí práce našich poradců je také důkladná analýza životních pojištění, jejich výhod a také výluk

ROZLOŽENÍ PRODUKCE 2022

Dle počtu uzavřených smluv



Obchodní partneři:

Allianz · COLOSSEUM · ČESKÁ spořitelna · ČPP · ČSOB · ČSOB Penzijko · ČSOB Pojišťovna · EUCS · direct pojišťovna · GENERALI ČESKÁ POJIŠŤOVNA · GENERALI PENZIJNÍ SPOLEČNOST · Hypoteční banka · IBISINGOLD · INVESTIKA · J&T BANKA · KB · KB Penzijní společnost · Kooperativa · MAXIMA · mBank · Modrá pyramida · MONETA STAVEBNÍ SPOŘITELNA · MONETA MONEY BANK · MOVENTUM · NN · Oberbank · Pillow · Raiffeisen BANK · Raiffeisen STAVEBNÍ SPOŘITELNA · STAVEBNÍ SPOŘITELNA · UniCredit Bank · UNIQA · youplus

Kdo nám s tím pomáhá?

Spolupracujeme s odborníky ze společnosti European Compensation Services, s. r. o. (EUCS)

Společnost EUCS byla založena za účelem poskytování kvalitního servisu při prevenci škod a vymáhání oprávněných nároků poškozených.

OD SVÉHO ZALOŽENÍ V ROCE 2012 ZÍSKALA PRO KLIENTY JIŽ PŘES 500 000 000 KČ.

Díky spolupráci se specialisty z EUCS můžeme exkluzivní služby nabídnout i všem našim klientům.

- získání maximálního možného plnění
- bezstarostný průběh likvidace pojistné události
- péči osobního likvidátora a pomoc celého týmu v těžké životní situaci

Mgr. Lukáš Kaplan
jednatel EUCS

PRO RODINU CHLAPCE SRAŽENÉHO NA PŘECHODU JSME ZÍSKALI O 13 141 524 KČ VÍCE, NEŽ NÁROKOVALI SAMI.

Patnáctiletý **Filip** byl sražen na přechodu bezohledným řidičem. Nehoda zanechala na jeho zdraví **trvalé následky**. Rodina Filipa se pokoušela s pojišťovnou nejprve domluvit sama. I přes **vážný stav** a **naléhavou finanční situaci** se rodině **nepodařilo zajistit** advokátní **nároky** z povinného ručení viníka nehody. Obrátili se tedy na **odborníky z EUCS**.

	ŘEŠENÍ SAMOSTATNĚ	ŘEŠENÍ S ODBORNÍKY
Bolestné	373 158 Kč	826 197 Kč
Ošetřovné a náklady s léčením	50 000 Kč	1 750 000 Kč
Ztížení společenského uplatnění	neuplatněno	2 387 238 Kč
Duševní útrapy	neuplatněno	1 200 000 Kč
Soukromé úrazové pojištění	zamítnutý nárok na zálohové plnění	3 840 000 Kč
Ztráta na výdělku	neuplatněno	3 500 000 Kč
Jiná ne/majetková újma/škoda	12 479 Kč	73 726 Kč
Celkem	435 637 Kč	13 577 161 Kč

HLEDEJTE POMOC U SVÉHO FINANČNÍHO PORADCE, KTERÝ SPOLUPRACUJE SE SPOLEČNOSTÍ EUCS.

PŘI KLIENTECH STOJÍME V DOBRÉM I ZLÉM

Na řešení pojistné události nemusíte být sami

- Uzavřít pojištění umí skoro každý, ale postarat se kvalitně o klienta při pojistné události? Většina poradců na trhu dá ruce pryč
- Chceme tu pro klienty být v časech dobrých i zlých. Pomoc s řešením pojistných událostí proto vnímáme jako klíčovou službu, díky které dostáváme svým závazkům vůči naším klientům

SYSTÉM DLOUHODOBÉ SPOLUPRÁCE

P

Představení
- Představení služby
- Role finančního plánovače
- Základní pilíře spolupráce

A

Analýza
- Potřeby, cíle a přání
- Teorie finančního chování
- Analýza finanční bilance

K

Konzultace
- Představení finančního plánu
- Audit stávajícího portfolia
- Graf finanční stability

R

Realizace
- Realizace finančního plánu
- Úprava stávajících smluv
- Založení nových nástrojů

S

Servis
- Přiblížení se ke svým cílům
- Novinky z trhu
- Aktualizace finančního plánu

Když neznáš - naučíme tě
Když nerozumíš - vysvětlíme ti
Když nemůžeš - pomůžeme ti
Když nechceš - rozejdeme se

Tomáš Baťa

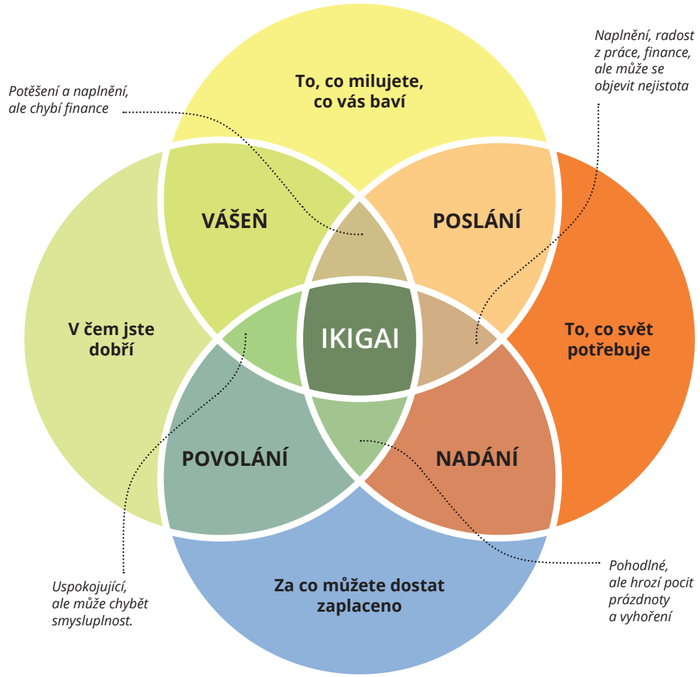
#SNAMIJEZIVOTBOHATSI

IKIGAI

Japonský výraz pro vnitřní naplnění

- Důležité je na vaší cestě najít svoje životní cíle a poslání
- Uvědomte si, v čem jste opravdu dobří
- Snažte se najít své silné stránky a zjistěte co vám přináší opravdové uspokojení
- Nejdůležitější je však najít ODVAHU se tomu věnovat...

„Ikigai není snahou o obchodní úspěch či finanční svobodu, ale spíše snahou o každodenní štěstí..“



MOŽNOSTI SPOLUPRÁCE

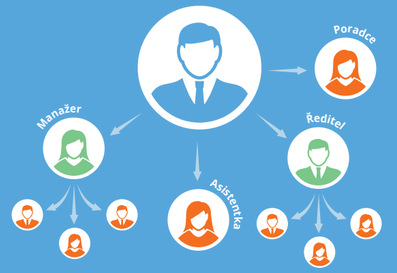
Obchodník
finanční poradce

- Pracuje v týmu sám
- Buduje klientský kmen
- Buduje vztahy s klienty
- Učí se obchod a komunikaci
- Je odborníkem ve financích
- **Průměrný příjem 66 000 Kč** - ti nejlepší 150.000 Kč
- **Pasivní příjem z toho 10 %**

Majitel
poradenské kanceláře

- Spolupracuje s poradci a specialisty
- Má osobní asistentku
- Má svoji pobočku
- Učí se mikromanagement, obchod a komunikaci
- Je odborníkem ve financích
- Vede menší tým lidí.
- **Průměrný příjem 100 000 Kč** - ti nejlepší 250.000 Kč
- **Pasivní příjem z toho cca 30 %**

Ředitel a spolumajitel
poradenské společnosti

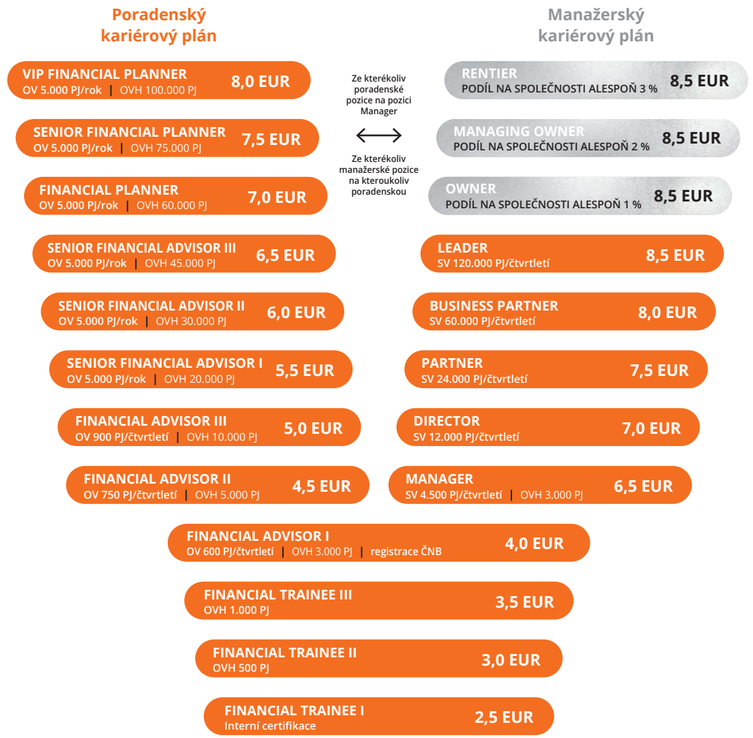


- Buduje tým poradců, manažerů a majitelů poradenských kanceláří
- Vychovává odborníky a podnikatele
- Učí se management a leadership
- Vede jednotlivce a týmy
- Má více poboček
- **Průměrný příjem 180 000 Kč** - ti nejlepší 500.000 Kč
- **Pasivní příjem z toho cca 90 %**

KARIÉROVÝ PLÁN

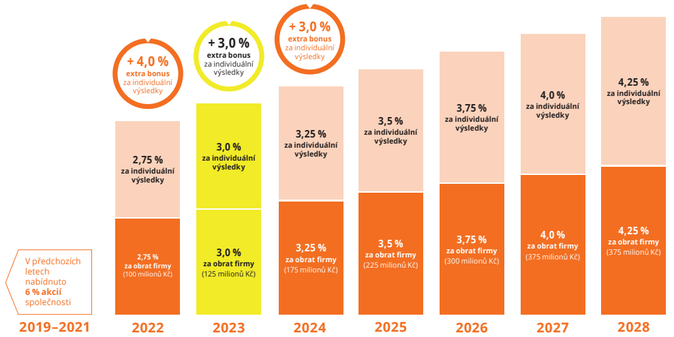
aneb kariéra pro poradce i manažery

- Jasně daná pravidla hry pro manažery i pro poradce
- Spolupracovník na manažerské pozici může být zároveň odměňován i za osobní výkon, pokud vykonává činnost i jako poradce na pozici v poradenské části Kariérového plánu. Manažer tak může mít 6,5 euro jako mananžer, ale zároveň třeba 7,5 euro z osobního výkonu poradce
- Manažeři a poradci, kteří splní předem stanovené podmínky, se mohou stát členy Rady ředitelů a rozhodovat o chodu firmy. Poradci od pozice Senior Financial Planner se také mohou účastnit ředitelské rady



Tranše emisí

v horizontu deseti let



Rok	Obrat	Akcie za výsledky celé firmy	Akcie za individuální výsledky	Počet akcií	Cena za 1 akcii
2019 – 2021		6,00 %		120 000	
2022	100 mil. Kč	2,75 %	6,75 %	190 000	62,50 Kč
2023	**125 mil. Kč**	**3,00 %**	**6,00 %**	**180 000**	**75,00 Kč**
2024	175 mil. Kč	3,25 %	6,25 %	190 000	87,50 Kč
2025	225 mil. Kč	3,50 %	3,50 %	140 000	100,00 Kč
2026	300 mil. Kč	3,75 %	3,75 %	150 000	112,50 Kč
2027	375 mil. Kč	4,00 %	4,00 %	160 000	125,00 Kč
2028	450 mil. Kč	4,25 %	4,25 %	170 000	137,50 Kč
Celkem		30,50 %	34,50 %	1 300 000	
		65 %			

Toto je propagační materiál společnosti SIRIUS FINANCE, a. s. a nejde o návrh na uzavření smlouvy o převodu akcií společnosti SIRIUS FINANCE, a. s. Konkrétní podmínky nutné ke vzniku nároku na koupi akcií společnosti SIRIUS FINANCE, a. s. stanoví písemná dohoda s budoucím nabyvatelem akcií společnosti SIRIUS FINANCE, a. s. Pro případ, že nejsou splněna obratová kritéria společnosti v daném roce, případné podmínky dané tranše mohou být nastaveny individuálně. Akciový program a jeho podmínky platí pouze pro poradce a pouze s platnou smlouvou o pravidlech spolupráce.

AKCIOVÝ PROGRAM

Tvoříme společnou firmu

- Chceme společnou firmu a věříme, že akciový program bude pozitivní motivací pro naše spolupracovníky
- V deseti tranších rozdělených do deseti let se rozdělí mezi nejpřínosnější kolegy ve firmě 65 % akcií

Pravidla:

1) Nárok na akcie představující dané % může v každé tranši vzniknout v části podle obratu celé firmy a v části dle individuálních výsledků spolupracovníka.
2) V případě splnění stanoveného obratu GARANTUJEME, že se v daném roce nabídne k odkupu stanovené % akcií, které je vázáno na obrat celé firmy.
3) Existují transparentní předem stanovená pravidla zpětného prodeje akcií včetně předem stanoveného způsobu určení ceny, a to i v případě odchodu z firmy.
4) V případě odchodu z firmy, GARANTUJEME kupní cenu
5) V případě, že firma nedosáhne stanoveného obratu, máme právo - nikoliv povinnost – nabídnout k odkupu alikvotní část akcií.
6) V případě, že se v daném roce nerozdělí stanovené % akcií, máme právo – nikoliv povinnost - nabídnout tyto zbylé akcie k odkupu v dalších letech (v rámci části rozdělované za individuální výsledky).

ZÁZEMÍ CENTRÁLY

OBCHOD A MARKETING

Úzké propojení obchodního a marketingového oddělení vám zajišťuje správné nastavení spolupráce s obchodními partnery, jejichž součástí jsou top produkty na trhu a zároveň, ruku v ruce, podporu marketingovou v podobě reklamních materiálů, grafiky, organizace společných firemních akcí, apod. Jste pro nás nejen spolupracovníci, kolegové, ale především parťáci, se kterými rádi posouváme tento byznys do hvězdných výšin.

Martin Cisarz
ředitel obchodu
a marketingu

PRÁVNÍ ODĚLENÍ

Jsme tu pro poradce, aby se cítili jak v bavlnce. Poskytujeme regulatorní podporu, aby se neztratili v množství zákonů, pravidel a doporučení ČNB. To je ten základ, aby každý poradce mohl poskytovat profesionální, férovou a dlouhodobou službu svým klientům. Rádi připravíme školení, odpovíme na dotazy a pomůžeme s řešením právního či regulatorního problému. Zároveň jsme připraveni hájit dobré jméno a zájmy společnosti Sirius před těmi poradci, kteří svou nekvalitní prací poškozují úsilí těch, kteří působí pod naší značkou.

Vít Mikolášek
místopředseda
představenstva

HR

Naše oddělení vás provede celým vstupním procesem, a partákem vám budeme i v průběhu celé vaší kariéry u nás. Zajistíme vám registraci v našich systémech, u ČNB a jednotlivých obchodních partnerů. Spolu budeme řešit povyšování a plnění všech regulatorních pravidel v personální oblasti. K tomu všemu máme na starost vzdělávání a školení, což je jedna ze stálých priorit firmy. Poradíme vám, která z nich jsou pro vás nezbytná a co je dobré vědět a znát. Odpovídáme také za kontrolu kvality a dohlížíme na dodržování stanovených standardů a pravidel hry.

Svetlana Solařová
ředitelka HR

IT

Vytváříme pro vás nástroje a aplikace pro každodenní práci. Implementujeme regulatorní opatření do systémů a aplikací, abyste měli krytá záda. Současně ale nezapomínáme na obchodní stránku věci a naslouchámě vašim zpětným vazbám. Naše systémy se tak vyznačují propojením legislativního i obchodního rámce a pracují non stop 24/7. Jsme připraveni vám pomoci s jakoukoliv peripetií a také vám zodpovědět vaše dotazy. Neustále pracujeme na vylepšeních automatizovaných procesů tak, aby se produkty pro klienty daly sjednat na 3 kliky a zároveň abyste mohli produkci na centrálu odevzdat online – odkudkoliv.

Stanislav Uchytil
ředitel IT

SVOBODA SPOLUPRÁCE

Skutečně budujeme vlastní firmu

- Ctíme skutečné podnikání
- Klientela, kterou vybudujete, je vaše. V případě, že v budoucnu změníte dres, vezmete si ji s sebou
- Nemáme žádné konkurenční doložky
- Každý má svobodnou volbu a právo s námi kdykoli začít spolupracovat a také kdykoli přestat
- Umožňujeme manažerům a ředitelům mít vlastní s. r. o. a vlastní brand

S námi je život bohatší

IT PODPORA A PROJEKTY PRO PORADCE

Všichni naši poradci mohou využívat jako jediní na trhu speciálně vytvořené softwarové nástroje a podporu a využít tak svůj potenciál na maximum

Lead Agent

Profesionální správa kontaktů. Výjimečný nástroj pro každého, kdo chce získávat více doporučení, zvyšovat počet kontaktů ve své databázi a zároveň opečovávat stávající klienty. Perfektní nástroj pro poskytování profesionálníno a inovativního servisu.

Hypoportál

Vše co potřebujete při zpracovávání úvěrů. Srovnání nabídek vybraných Bank z pohledu úrokových sazeb, výpočet bonity, vývoj splátek úvěru, podrobná metodika.

SIRIUS e-shop

kde můžete nakupovat reklamní materiály, předměty a oblečení s logem naší společnosti SIRIUS FINANCE.

SIRIUS Tube

Vlastní vzdělávací platforma. Vše potřebné pro vzdělávání poradců na jednom místě. Systémová a produktová videa, školení nováčků, webináře, podcasty, medailonky úspěšných, produktová videa partnerů a mnoho dalšího.

VipVoip

Chytrá aplikace pro automatické nahrávání hovorů v rámci regulace v oblasti investičního poradenství. Odlišíte tak pracovní hovory od osobních a to v jednom mobilním zařízení a zároveň splníte všechna nařízení ČNB.

Srovnávač neživot

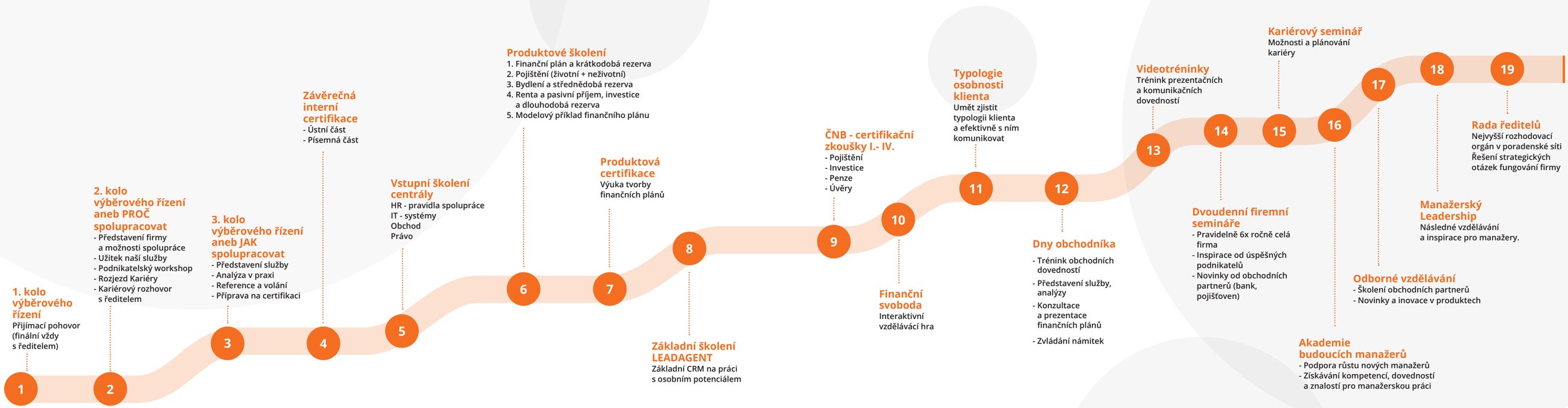
Online srovnávač a sjednávač pojištění auta, majetku, pojištění odpovědnosti a cestovní pojištění.

nezivot.siriusfinance.cz

Umělá inteligence

Celý proces investičního poradenství řídí umělá inteligence, **schvalování probíhá do 15 minut** a **minimalizují se jakékoliv chyby**. Vítejte v investičním poradenství nového věku.

ČASOVÁ OSA KARIÉRNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ



PROJEKTY A VZDĚLÁVÁNÍ

dáváme šanci studentům a absolventům VŠ

- Více jak 8 let aktivně spolupracujeme s řadou vysokých škol (Newton College, MZLU Brno, VUT Brno…)
- Podílíme se na výuce finanční gramotnosti a spojujeme akademickou půdu s praxí
- Dáváme šanci studentům získat pracovní zkušenosti na STÁŽÍCH
- Spolupracujeme s VŠ na zajímavých projektech, jako jsou „Stínování manažera“, interaktivní hra „Finanční svoboda“ či vzdělávání v oblasti obchodních dovedností a komunikace
- Věříme, že platí známé „nejdříve musí dřevo do kamen a pak až teplo ven“. Investice do vzdělání studentů se nám dlouhodobě vyplácí. Díky absolvování různých projektů u nás dostala řada studentů šanci podílet se na chodu firmy

Podívejte se na video o našich hvězdných stážích

„Průměrný učitel vyprávi.
Dobrý učitel vysvětluje.
Výborný učitel ukazuje.
A ten nejlepší INSPIRUJE“

PROJEKTY PRO VEŘEJNOST

Finanční svoboda a typologie osobnosti

- Zábavná interaktivní hra Finanční svoboda rozšiřuje znalosti o finanční gramotnosti široké veřejnosti. Pomáhá lidem řídit finance k finanční nezávislosti

Michal Oppl o zábavné interaktivní hře ***Finanční svoboda***

- Seminář typologie osobnosti vás naučí jak rozeznat různé typy lidí, jak se vyvarovat konfliktům v životě. Zvládnete umění naslouchání a správné motivace. Pomůžeme vám budovat pevné a kvalitní vztahy

Michal Oppl o ***Barevné typologie osobnosti***

PROVIZNÍ MODEL

Chceme férové odměňování pro všechny

Základní přerozdělovací poměr
85 % síť x 15 % centrála

- Získatelská provize
- Následná provize
- Bonusová provize

Hypoteční úvěry
1,5 – 1,6 % (LeadX Group)

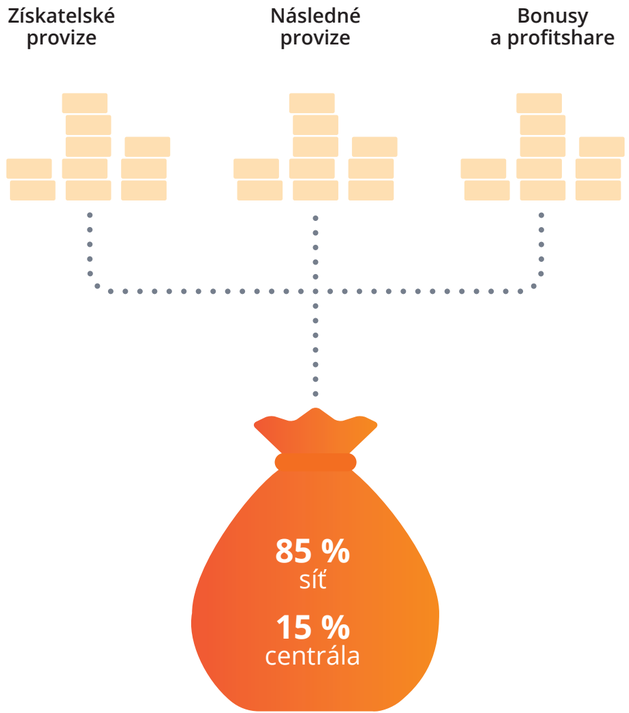
Neživotní pojištění
Auta ..... 14 – 18%
Majetek ... 40 – 50 %

Investice
30 % až 50 % z management fee

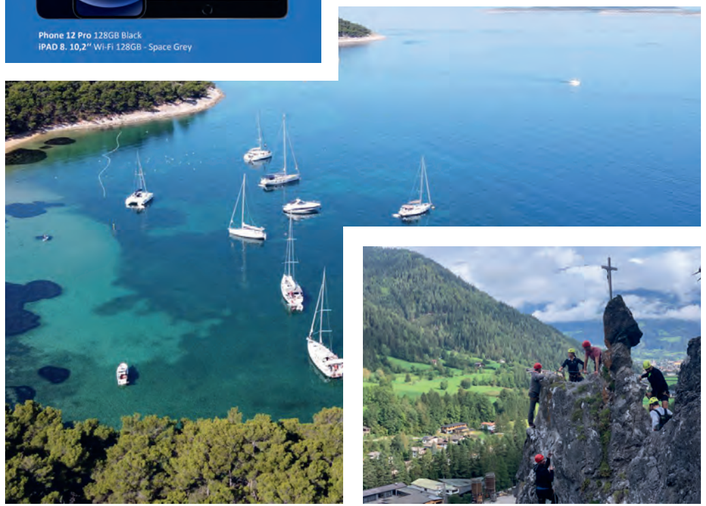
Životní pojištění

1. Varianta Upfront
a) 175 – 210 % v prvním roce (2 - 5 rok 0 %)
b) následná 1 – 3 %

2. Varianta PAYG
a) 25 - 30 % (do 6. roku)
b) 20 - 25 % (od 6. roku)



Dělíme vše, co společně vyděláme

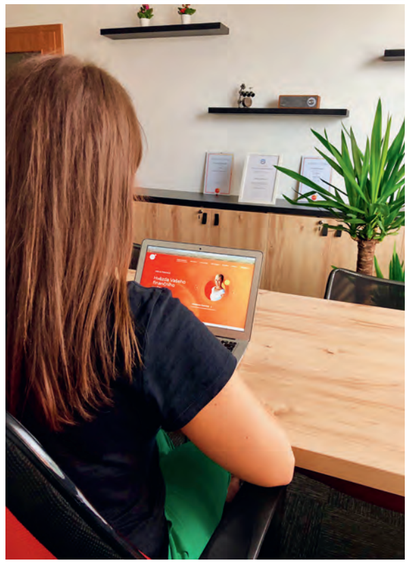


Business tripy

BENEFITY PRO PORADCE

Našich spolupracovníků si vážíme, proto se snažíme jim vytvořit co nejlepší podmínky pro práci.

- Mezi hlavní benefity našich poradců patří velmi zajímavý telefonní tarif od T-Mobile a také operativní leasing od tibiQ GO, který umožní poradcům využití široké škály vozového parku
- Výhodný operativní leasing počítačů, telefonů a tabletů u společnosti Rentalit
- Byznys tripy – pravidelně 2x ročně mají poradci možnost vyrazit na trip do Evropy či světa. Vše na základě svých výsledků, které mohou sami ovlivnit



PROSTŘEDÍ FORMUJE

Naším cílem je vytvořit síť poboček, která bude co nejvíce dostupná našim klientům.

Už dnes nás mohou najít v Praze, Brně, Plzni, Ústí nad Labem, Liberci, České Lípě, Kolíně, Novém Jičíně, Pardubicích, Teplicích a v Moravské Třebové.

TÝMOVÝ DUCH

Nejen prací živ je člověk.
Po dobře odvedené práci následuje zasloužená odměna.

Vytváříme pro naše spolupracovníky takové prostředí, aby s námi podnikali rádi a aby mohli žít takový život, ze kterého si nebudou muset brát dovolenou.

Centrála Praha
Lighthouse Tower
Jankovcova 1569/2c
170 00 Praha 7

www.siriusfinance.cz
info@siriusfinance.cz

Centrála Brno
Vídeňská 995/63
639 00 Brno